FIRST QUANTUM MINERALS LTD. Cobre Panamá

GERENCIA DE ASUNTOS COMUNITARIOS
MINUTA DE REUNIÓN

Lugar/Comunidad	***Fecha***
IPT Río Indio	11 de Diciembre de 2017

Moderador	***Relator***
Armando José Espino Cruz	Armando José Espino Cruz

Organización(es)/ Persona(s) Participantes
FUDIS, Alexis Pino, Luis Suarez, Verónica Arango, Pedro Alabarca. IPT Río Indio, Profesor Alberto Berry.

Participantes Cobre Panamá
N/A

No. Total Participantes Comunitarios	***No. Total de Participantes Mujeres***	***No. Total de Participantes Hombres***
16	9	7

Agenda / Temas

Evaluación de modelos de negocio.

Cada grupo de estudiantes tuvo de cinco a diez minutos para exponer su modelo de negocio, el jurado tuvo 5 minutos para realizar preguntas o hacer sus comentarios.

La presentación incluyo:

1. Primera cartulina: Segmento de cliente, problema y solución.
2. Segunda cartulina: Modelo de negocios CANVAS.
3. Tercera cartulina: Métricas del negocio, cómo se mide el éxito o desempeño del negocio.
4. Cuarta cartulina: Aspectos financieros (requerimiento de inversión, ingresos, costos y utilidad).
5. Prototipo del producto o servicio (maqueta).

Evaluación y Selección de Modelos de Negocio

Los proyectos fueron seleccionados de acuerdo a nueve criterios, en cada uno de los cuáles se les entrego una nota del 1 al 5 de acuerdo a la presencia o ausencia de dicho atributo, siendo el valor de 1 correspondiente a la ausencia o mínima presencia del atributo, y el valor 5 a la de la presencia satisfactoria del mismo. Cada presentación fue evaluada por iniciativa con una nota del 1 al 5 en cada uno de los atributos, valores que luego serán promediados, para generar un ranking de los proyectos de negocio. A continuación, se define el
significado de los valores 1, 3 y 5 en la escala. Los valores 2 y 4 se reservan para situaciones intermedias.

1- Problema o necesidad: Definición del problema/necesidad o dolor que aborda el proyecto: Descripción del(los) problema(s) o necesidad(es) de los que se hace cargo el proyecto.
2- Segmento de clientes: Definición del cliente o segmentos de clientes que se busca atender: Explicar en forma precisa cuáles son los distintos segmentos de clientes y usuarios que se busca abordar.
3- Definición de la propuesta de valor: Descripción de cuál es la solución y los beneficios que esta provee desde la perspectiva del cliente.
4- Canales de distribución o venta: El proyecto identifica con pertinencia canales de distribución de los productos y servicios.
5- Modelo de negocio: Los estudiantes describen el modelo de negocio con el cual entregarán la Propuesta de Valor.
6- Métricas del negocio: El proyecto toma en cuenta los indicadores claves de desempeño que muestran criterios de éxito que van a permitir a los estudiantes monitorear y evaluar periódicamente los logros del negocio.
7- Aspectos financieros: El proyecto muestra con claridad los principales aspectos y necesidades financieras para el desarrollo del modelo de negocio.

8- Tamaño de la oportunidad: El proyecto tiene potencial de crecimiento bajo, medio o alto.
9- Presentación y creatividad: Discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o inversores.

Componente / Programa / Proyecto:

Asuntos Comunitarios / Escuelas Integrales / Emprendimiento.

Notas

Resultados (Acuerdos/Compromisos/Pasos a Seguir)

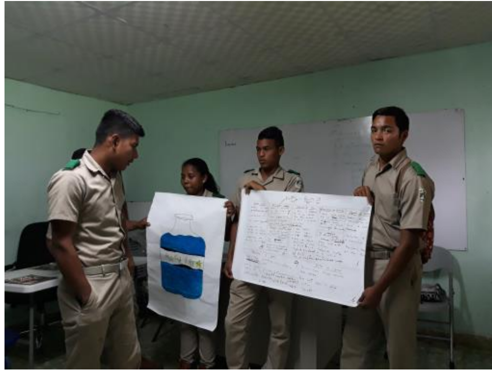
- Los resultados de la evaluación fueron los siguientes:

Grupo	Nombre	Apellido	Negocio	Calificación
1	Luis	Arroyo	Kiosco Escolar	19.00
	Kini	Troya		
	Dayana	Medina		
	Marvin	Alveo		
	Ismaili	Delgado		
2	Omar	Carrión	Healthy Life	23.00
	Miguel	Matos		
	Yinelka	Alveo		
	Juan	Gondola		
	Elias	Vega		
3	Angel	Barcenas	Biblioteca Informática	25.00
	Cristina	López		
	Isabel	Carrión		
	Veyra	Barcenas		
	Raiza	Sánchez		

Recomendaciones de Equipo Asuntos Comunitarios

Temas Emergentes (Favor de listar no más de tres temas emergentes de la reunión u evento)

Realizada por: Armando Espino
Cargo: Facilitador
Fecha: 11 de Diciembre de 2017.





Negocio de agua y biblioteca escolar.





Estudiante durante la presentación de sus proyectos y certificados de regalo como premio a los ganadores.